

# Unverbindlichkeit, die überzeugt

Ein Beitrag von Kerstin Oesterreich

**HERSTELLERINFORMATION. SERVICE – TEIL 3** /// Der Begriff „unverbindlich“ ruft oft negative Assoziationen hervor – etwa im zwischenmenschlichen Bereich. Verlässlichkeit und Vertrauen sind im Gegensatz dazu durchweg positiv konnotiert. Wie das Schweizer Unternehmen Bien-Air Dental alle drei Aspekte im Zuge einer optimalen Kundenzufriedenheit kombiniert, zeigt Teil 3 der vierteiligen Artikelreihe rund um die Servicedienstleistungen „Try for free“ und das Bien-Air Mietkonzept.

## Unabhängige Meinungsbildung

Auch der beste Zahnarzt ist nichts ohne gute Instrumente. Doch wie können sich Behandler angesichts eines schier endlos wirkenden Angebots an dentalmedizinischen Geräten einerseits und ebenso vielen externen Empfehlungen andererseits wirklich unabhängig ihr ganz eigenes Bild von der Funktionsweise eines neuen Dentalprodukts machen?

Der wohl beste Weg, sich von Produktinnovationen und deren Qualität zu überzeugen, ist, diese selbst zu testen. Und zwar nicht nur kurz während des routinemäßigen Besuchs des kompetenten Außendienstes oder auf einer der Fach- und Infodentalmessen, sondern ausgiebig und ohne Hektik durch die individuelle Anwendung im Praxisalltag. Genau aus diesem Grund hat Bien-Air bereits im Jahr 2015 als Vorreiter das „Try for free“-Programm ins Leben gerufen.

## Kostenloser Praxistest

Das Unternehmen mit Hauptsitz im berühmten Watch Valley bietet alle Produkte aus seinem umfangreichen Portfolio zum kostenlosen Probedurchgang in der eigenen Praxis an. So haben Kunden ausgiebig Zeit, um die Innovationen des Schweizer Traditionshauses im alltäglichen Arbeitsablauf auf Herz und Nieren zu testen. Um in den Genuss des „Try for free“-Programms zu kommen, bedarf es nur weniger Schritte – getreu dem Credo von Bien-Air, das Leben der praktizierenden Zahnärzte zu vereinfachen:

1. **Wunschprodukt auswählen.** Dieses wird umgehend an die Praxis versandt und trifft innerhalb von drei Tagen dort ein.
2. **Ausgiebig testen.** Dafür haben interessierte Zahnmediziner eine ganze Woche Zeit – ganz ohne Kaufverpflichtung. Wer nicht überzeugt ist, gibt sein Dentalgerät einfach wieder



zurück. Auch dafür übernimmt Bien-Air die Organisation. Der beauftragte Kurierdienst holt das im mit Rücksendetikett versehenen Paket befindliche Instrument schnellstmöglich direkt in der Praxis ab.

3. **Behalten und profitieren.** Wer sein Testprodukt jedoch lieber behalten möchte, dem gewährt Bien-Air einen speziellen Sonderrabatt und ein zusätzliches Jahr Garantie. Mehr Service geht nicht.

## Kunden aus Überzeugung

Die durchweg positive Resonanz auf das Angebot gibt dem Innovationsführer recht: Das Angebot wird von Kunden freudig angenommen und ermöglicht auch potenziellen Neukunden, die Produkte unverbindlich kennenzulernen. Die bisherige Erfahrung hat gezeigt, dass Produktetester ihre Dentalgeräte gar nicht mehr zurückgeben wollen – der individuelle Test im Praxisalltag hat sie restlos von der besonderen Qualität und Präzision der Bien-Air Produkte überzeugt.

## Wanted: Flexibilität

Einmal überzeugt, steht dem Kauf des Produkts eigentlich nichts mehr im Weg – oder doch? Je nach Dentalgerät ist die

Mit dem Bien-Air Mietkonzept können alle unternehmenseigenen Produkte, ob Winkelstücke oder Chirurgiemotoren, über einen Zeitraum von 24 Monaten unverbindlich gemietet werden – angepasst an die Garantiezeit von zwei Jahren

Anschaftung mit unterschiedlich hohen Aufwendungen verbunden. Für Zahnmediziner in ihrer Funktion als Unternehmer ist daher ein gutes Augenmaß für Investitionen essenziell. Gleichzeitig ist es – um stets „State of the Art“ behandeln zu können – unabdingbar, dass die praxiseigenen Dentalgeräte der neuesten Produktgeneration angehören.

### Nutzen statt Besitzen

In diesem Zusammenhang wird das Mieten von kostenintensiven Produkten, deren Technik sich ständig weiterentwickelt, zunehmend attraktiver. Mit dem Bien-Air Mietkonzept können alle unternehmenseigenen Produkte, ob Winkelstücke oder Chirurgiemotoren, über einen Zeitraum von 24 Monaten unverbindlich gemietet werden – angepasst an die Garantiezeit von zwei Jahren. So arbeiten Kunden stets mit den neuesten Instrumenten und können diese nach Ablauf der Mietzeit unkompliziert gegen neue Produkte tauschen.

### Liquide auch in schwierigen Zeiten

Ein weiterer entscheidender Vorteil sind gleichbleibende Kosten und somit eine erhöhte Liquidität, da die Aufwendungen mittels konstanter monatlicher Raten über zwei Jahre verteilt und nicht mit einem Abschlag beglichen werden. So haben Praxisinhaber nicht nur jederzeit die vollständige Kontrolle über ihr Budget, sondern können die fixen Beträge als feste Ausgaben zur Reduzierung ihrer Steuerlast nutzen.



### Abgesichert im Fall der Fälle

Unvorhergesehene Reparaturkosten gehören beim Bien-Air Mietkonzept der Vergangenheit an, da diese mit der Garantie automatisch abgedeckt werden. Im Falle von beschädigten Produkten werden die Geräte innerhalb von 24 Stunden abgeholt und die Reparatur so schnell wie möglich erledigt. Sollte ein Problem auftreten, erhalten Kunden in der Zwischenzeit ein Ersatzprodukt. So können diese ganz normal weiterarbeiten und müssen keinerlei Abstriche bei der Produktivität machen.

### Fazit

Professionelle Zahnmedizin ohne hochwertige Dentalgeräte ist nur die Hälfte wert. Behandler tun gut daran, sich bereits vor dem Kauf persönlich von der Qualität ihrer täglichen Arbeitsutensilien zu überzeugen und im Hinblick auf ihre Bilanz auch die Option des Mietkonzepts von Bien-Air Dental in Betracht zu ziehen. Der Schweizer Dentalhersteller ermöglicht seinen Kunden mit

diesen beiden Servicedienstleistungen, stets flexibel neue Wege in puncto moderne Praxisausstattung einzuschlagen – ganz unverbindlich.

Foto: © Bien-Air Dental

### INFORMATION ///

#### Bien-Air Deutschland GmbH

Jechtinger Straße 11  
79111 Freiburg im Breisgau  
Tel.: 0761 45574-0  
ba-d@bienair.com  
www.bienair.com



Infos zum Unternehmen